

## الفِراسة أولاً:- الجبهة

**نشاط**  
**١-١٩**



قامت احد الشركات الامنية المتخصصة بوضع اعلان غريب جدا لتوظيف كوادر ومن ضمنها اذا كنت من اصحاب المواصفات التالية قدم طلبك

- ١-جبهة عريضة ووجه عريض
- ٢-جبهة قصيرة
- ٣-جبهة بيضاوية
- ٤-جبهة تتسع الى الأعلى
- ٥-جبهة مائلة للخلف
- ٦-جبهة معتلة ودائرية من اعلى المنتصف
- ٧- واخذود بجانب الجبهة عند نهاية الحاجب

**فلماذا هذا الاعلان الغريب**

**الثقة بالنفس**





**جبهة عريضة ووجه عريض**  
**ثقة طبيعية بالنفس**

**جبهة ضيقة ووجه نحيف**  
**يقل الثقة الطبيعية بالنفس**

- الأول:- جبهة عريضة و وجه عريض :-ثقة بالنفس عالية**
- طموح-قيادي-التعامل مع المواقف-الرغبة في الإنجاز -القوة-الرغبة في اثبات الذات
- إذا دخل للعمل سيتعلم صاحب العمل منه
- الثقة في النفس-فهلوى
- إذا ضاقت عليه السبل يتحايل و يلف و يدور و أحيانا يستخدم القوة في إدارة المهام(مغامر)
- إذا قابلت أحدا بهذه المواصفات:-**
- اعلم أن هذا الوجه وجه قائد فاعطه قيمته و اظهر له الاحترام والتقدير

## الفِراسة أولاً:-الجهة

تكلم معه بثقة . و لا تظهر ضعفك امامه . لا تظهر نفسك أنك أقوى منه

### الثاني:-جهة ضيقة و وجه نحيف:-

يفتقر للثقة الطبيعية بالنفس

لا يفضل التعامل مع المواقف التي تتعدى نطاق خبراته

يشك في قدراته

يشعر دائماً أنه غير مستعد لقبول المهام الجديدة و غير المعتادة

يبنى ثقته من خلال المعرفة و التعلم و تراكم الخبرات

يريد التعلم باستمرار

يخشى الفشل

يستعد و يحتاط لتجنب أسباب الفشل

طموح... مثابر

لا يفضل المهام القيادية(يفضل المهام الثانوية و المساعدة في المهام)

مطيع و يتقبل آراء و توجيهات الآخرين

يفضل العمل الفردي

يكره أن يراقبه أو يشرف عليه أحد بشكل مباشر

قد يميل الى المكوث في المنزل

يميل الى الاستقرار عن السفر و التغيير

\*يواجه الشخص ذو الوجه النحيف تسلط من قبل ذوى الوجوه العريضة: اذهب لاحضار كذا أو جهز لنا الشاي

إذا سأله شخص :-من السهل أن يشككه أحد في الإجابة مع الرغم من تأكده منها

### إذا قابلت أحد بهذا الوصف:-

لا تفرض شخصيتك عليه -لا تنفس غضبك فيه-أشعره أنه مرغوب فيه و محبوب و مُتقبل

اعطه الثقة بنفسه

إذا كنت مديراً:- قف بجانبه و كرر الشيء المراد منه عملياً حتى يتقنه

إذا كنت زوجاً :-قد تحدث مشاكل لاختلاف روح المغامرة و الطموح

لا تفرض رأيك عليها و شاركها الأمور و الآراء و لا تعطيها الأوامر كأنها خادمة

## الفِراسة أولاً:- الجبهة



### الأول:- جبهة عالية:-

مفكر و عقلاني يفكر في هموم الامة- و مشاكلها-أو في أشياء خارج نطاق البشر-أو في أشياء خيالية اثبات كذا أو كذا-

التفكير اما عظيم أو سيء

لا يهتم بالملابس/الطعام/الشراب/او أمور الحياة البسيطة

محب للقراءة و البحث

### الثاني:- جبهة قصيرة:- عملي التفكير

اذا حدث زواج الأول من الثاني :تحدث مشاكل لاختلاف الاهتمامات :-

هل سينفعنا التفكير في المشاكل و حلها و أبحاثك عن ما نحتاج من طلبات المنزل

## الفِراسة أولاً:- الجبهة

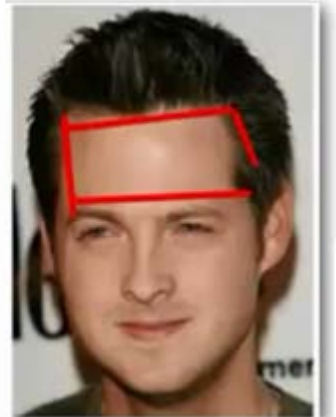


### الأول:- جبهة مربعة:-

التحدى- لا يحب التكرار - يكره الروتين- يبدأ المشروع بحماس و اذا طال يكره الروتين  
يفكر في تغيير الجوال / أثاث المنزل/ و ربما الوظيفة لانه يكره الأشياء المكررة

### الثاني:جبهة بيضاوية:-

أكثر محافظة و مقاومة للتغيير و أقل تجديدا و بناءا (أنسان محبوب - يعتنى بالاشياء)





## الفِراسة أولاً:- الجبهة



الأول:- الجبهة تتسع لأعلى :-

يركز لفترة طويلة-صبور و طويل البال

الثاني:- الجبهة تضيق لأسفل:-

يقوم بحركات عندما ينتظر-لا يصلح في معمل أو متابعة الأجهزة بالكمبيوتر -يهرب من العمل-يخرج من نصف الحصة



الصبر أو طول البال	
الجبهة تضيق إلى الأعلى	الجبهة تتسع للأعلى

## الفِراسة أولاً:- الجبهة



### الأولى:-جبهة مائلة للخلف:-

ذو تفكير موضوعي (سريع التفكير و الاستنتاج)  
فعال في الازمات و المواقف الحرجة: قد يصيب و يخطيء  
لكن لا يصلح في الاجتماعات

### الثاني:-جبهة عمودية للأعلى: ذو تفكير متسلسل و تابعي:

لأبد من معرفة الموضوع من بدايته :

يحلل المواقف بما لديه من خبرات سابقة-يطلب منك إعادة العناصر حتى يعطيك الإجابة النموذجية

## الفِراسة أولاً:-الجبهة



جبهة ممتلئة و دائرية من أعلى المنتصف :لديه اقتراحات جديدة غير مسبقة  
حدس عالي :يستطيع فهم الشخصية التي أمامه



## الفراسة أولاً:-الجهة

### بروزات أعلى جانبي الجهة (فوق الحواجب):-

تدفق في الأفكار الإبداعية  
خيال مفيد و ليس أحلام اليقظة  
الخيال أهم من المعرفة فالخيال يؤدي للمعرفة و الاختراع  
يعطى أفكار غير معلومة



### الأولى:-الجهة تلتقى مع أعلى الرأس بانسيابية :

المرونة في التفكير  
إذا كان في ندوة يسمع كل الأطراف و لا يتمسك برأيه لو كان خطأ  
للأسف قد يتأثر من ناحية العقيدة و الثوابت

### الثاني:الجهة تصنع زاوية عمودية مع الرأس:-

ثابت التفكير - لا يصلح في الاستقبال لأنه يتمسك برأيه  
قد يقال عنه أنه معقد و متصلب



## الفِراسة أولاً:-الجبهة



### جبهة مسطحة:

المشاريع و العمل لها الأولوية :-له جوه الخاص-لا يهتم بالأشخاص-في عزلة

### جبهة دائرية و مسطحة من المنتصف:

الاهتمام بالأشخاص و المعلومات-يفصل بين العمل و الأشخاص

### جبهة دائرية :

الاهتمام بالأشخاص و لا يهتم بالمشاريع-يفضل العلاقات الإنسانية على العمل-خدوم-يصلح في خدمة العملاء

## الفراسة أولاً:- الجبهة



الأول:- اخذود بجانب الجبهة عند نهاية الحاجب:-

لبق /دبلوماسي/يراعى المشاعر مثل السياسيين

الثاني:جانب الجبهة مستدير و املس دون أخايد جانبية

مباشر و صريح و يتحدث بما يفكر فيه



العرق في وسط الجبهة بالعرض دال على التركيز  
اذا كانت هناك عروق في المنتصف و تعرجات تدل على آثار الزمن و هموم

## الفِراسة أولاً:-الحواجب

نتي	الحاجبين ولها ٨ سمات	حالاتها	و م غ	التفسير
١	الاتصاف الاجتماعي	الحاجب قريب ومنخفض عن العين الحاجب بعيد ومرتفع عن العين		
٢	تقدير التواحي الجمالية	الحد السفلي للحاجب مستقيم		
٣	الاهتمام بالتركيبيات الميكانيكية	الحاجب دائري الشكل		
٤	التعبير الدرامي	الحاجب يميل للأعلى		
٥	الاهتمام بطريقة تصميم الأشياء	يوجد زاوية حادة أعلى الحاجب		
٦	الاهتمام بالدقة	وجود خطين راسين بين الحاجبين		
٧	الاهتمام بالتفاصيل	وجود بروزات أعلى الجزء الداخلي للحاجبين		
٨	الاهتمام بالنظام والتهجية	بروز الحد العظمي		



**وصية أم سحر** لا يبتئها في يومها الأول في المدرسة سحر ذهبت للمدرسة في يوم عملها الأول وكانت كلها حماسة ونشاط ومسكتها امها المتقاعد قريبا وقالت لها ابنتي سحر عليك بمن هم حواجبهم قريبة من اعينهم وكذلك لا حظي من حواجبهم حدها السفلي مستقيم اجلسي معهم وابتعدى عن حواجبهم مستديرة وكذلك تعاملتي بحذر مع اصحاب الحواجب بشكل ٨ وابتعدى عن من لهم خطين بين حواجبهم ومن لهم بروزات أعلى حواجبهم ياتراى ماهي الاسباب وهل ستفقد سحر ؟

## الفِراسة أولاً:- الحواجب



### (الحاجب قريب من العين):-

صداقاته سريعة جدا حتى مع الغرباء -سريع البديهة-تتعامل معه بسهولة  
العيوب:-يرفع الكلفة بينه و بين الناس  
يقاطعك بسرعة بسبب سرعته في تكوين الصداقات  
لا تستمر صداقاته لعدم تواجد العمق فيها  
لا توجد جدية في اقامة العلاقات  
يختار الطرف الآخر هل هو قريب منى ام لا؟هل هو صديق أو غير صديق؟

### (الحاجب بعيد من العين):-

يحافظ على المساحة الشخصية مع الآخرين  
لا يرفع الكلفة و لا يجعلك ترفع الكلفة  
لا يقول لك هذا مقامى و هذا مقامك (لكن يجعلك تفهم ذلك من حواره)  
لا يدع لك الفرصة لتدخل عالمه  
مخلص في علاقاته قليلة صداقاته



## تقدير النواحي الجمالية:-



## الحاجب مستقيم:-

فنان - يحب التناغم في بيته مع نفسه -  
إذا لم يحصل التناغم و الانسجام أدى الى توتر و اذا سيطر عليه هذا الامر قد يهاجر من البيئة او  
الوظيفة او قد يلجأ الى المخدرات و الكحوليات  
إذا نسي شيئاً و هو نازل من بيته تنكد و أحس أن المنظومة الخاصة به غير مضبوطة (مزاجه متعكر)

## الاهتمام بالتراكيب الميكانيكية:-



عنده افكار ابداعية-منظم-منسق-يهتم بلعبة المكعبات في صغره-يحب ان يعمل في فريق عمل  
يستطيع اقامة الحفلات-يحب ترتيب الاشياء لتصنع شكلا جماليا

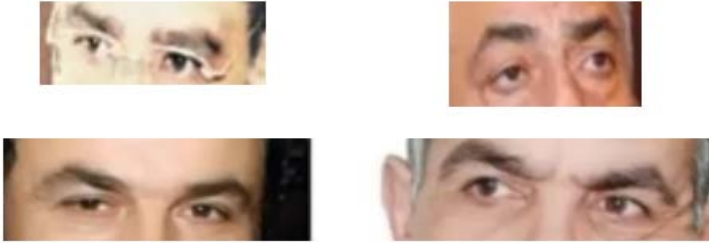
## التعبير الدرامي:-

## الفِراسة أولاً:-الحواجب



تتكلم بطريقة تمثيلية أكثر من الازم -ترفع الحواجب-تستخدم لغة الجسد و تعبيرات الوجه-تغير نبرة الصوت-يمتاز في العرض و الالتقاء-عنده تحدى :يميل الى توصيل ما عنده بالتعبيرات الدرامية اكثر من أى طريقة اخرى  
-يشعر الآخرين ان طريقته فيها مبالغة

### الاهتمام بتصميم الاشياء:-



مهتم بالديكورات-الاشياء المعمارية-الازياء-عروض البوربوينت-صور البيوت-محب للعمل في الدعايا و الإعلان-محب للأشياء التي بها تخطيط  
جاء في مدونة أسرار الوجه:-

\*يحتاج إلى أن يبقى مسيطراً على المستوى الفكري  
و يكره ان يوجهه أو أن يؤثر على تفكيره و قراراته أحد ما  
يحب أن يكون في القيادة و أن يوجه الآخرين  
و يحب أن يكون مسؤولاً أو مديراً ، و لديه إحساس جيد لإدارة الأعمال  
مباشر و صريح و منطلق ، ولا يخشى المواجهة و التحديات  
يقيم الامور بحرص و تأني  
و لديه قدرة على تقييم المواقف و الأحداث بشكل جيد ، فجزء من عقله يكون منفصلاً و يطرح اسئلة لتقييم  
الموقف ،

## الفِراسة أولاً:-الحواجب

مثلاً (هل هذا الحوار مفيد لي ، أو هل أنا أضيع وقتي في هذا الحوار ، أو كيف أستفيد من هذه المعلومات .. إلخ)

يحب أن يكون رأيه صحيحاً ، و يحاول دائماً أن يكون مستعداً بالمعلومات ، و يراعي الدقة فيما يقول غالباً يكون ماهراً في إستعمال الكلمات و المرادفات

إذا كان الحاجب مزوي بشكل كبير أو إذا وجدت سمات أخرى في الوجه تدعم هذه السمة فقد يكون الشخص يسعى للسيطرة و يقاتل بشراسة ليصل للسلطة والمكانة العالية ، أو يكون عنيداً و متصلباً في آرائه و من الصعب تغيير أفكاره و وجهة نظره.

### الاهتمام بالدقة:-



مدقق في كل شيء-من كثرة دقته يظهر له الخطان

### الاهتمام بالتفاصيل:-

يحب ان ينفذ الاشياء بطريقة صحيحة -دقيق جدا لدرجة أن يصل به الامر الى الوسواس قد يكرر الامر مرة و ثانية و ثالثة حتى يصل للطريقة المثلى لمطلوب



## الفِراسة أولاً:- الحواجب



### الاهتمام بالنظام و المنهجية:-

لديه قواعد معينة في حياته يمشی عليها -لديه نظام روتيني اذا تغير أو ما يخل بهذا النظام قاوم التغيير -يظهر عند العسكريين مثل الذي عنده جبهة عمودية  
اذا لم يجد الروتين :سيصنع الروتين



### الغزارة الفكرية

اذا كانت متصلة مع بعضها البعض معناها ان عنده غزارة فكرية





## الفِراسة ثالثاً:- العيون



اراد خالد الزواج فقام اصديقاه بذكر مجموعة من  
الافصاف لعروسة المستقبل وكلها كانت تتركز  
في العيون وملخص ما قالوا له خذ ام المسافة  
كبيرة بين العينين وام العيون البارزة وام عيون  
زواياها الخارجية مرتفعة وام جفون ظاهرة جدا  
والتي عيونها كلها اشعاع والتي حدقة عينها  
كبيرة والتي حول عيونها من الطرف خطوط  
اشعاعية اقتنع خالد بالافصاف الجميلة ولحد  
الان لم يجد العروس فكيف تساعد

### السماحة و التركيز:-



### (المسافة بين العينين كبيرة)

يتقبل الاشخاص على أى وضع كانوا -ودود-هاديء -متساهل-يقبل الاعذار -ما عنده عقد  
له رؤية أوسع -لا يكبر المواضيع  
قد يحتاج الى شخص يشرف عليه و يدعمه باستمرار  
يدخل في عدة مشاريع دفعة واحدة (لأن علاقاته كثيرة)  
لا يهتم بالمواعيد (الدنيا ما طارت)  
يؤخر الأعمال أو يؤجلها يوم أو يومين  
العيب:- نظرا لتضييع وقته و وقت الناس يتضايق الناس منه

### (المسافة بين العينين صغيرة)

لا بد أن تمشى الامور على نصابها-رد فعله عنيف-ما يتحمل التغيرات المفاجئة

## الفِراسة ثالثاً:- العيون

يتضايق اذا كان منهمك في شيء تحاول أن تفقده تركيزه و ردود فعله سيئة جدا  
العيب:- الناس تتعامل معه بصعوبة لانه لا يضيع وقته لانه ملتزم بمواعيده  
يتشبت برأيه جدا

## الجدية و الحماسة:-



## الغائرة:-

قد يترافق تواجد الخطين ما بين الحاجبين و دائماً حواجه نازلة على مستوى العين  
متحمل المسؤولية قولاً و فعلاً-عميق التفكير-يراقب -يقيم الوضع  
من كثرة التركيز يحب ان يُشرفه العمل الذي يشرف عليه  
احيانا يكون هادئاً -قليل الفكاهة -ينفذ في صمت لكنه بدقة-يفكر في العواقب  
-ياخذ الامور بشكل جدي جدا .

-حذر وحريص ويراقب الامور من حوله قبل البدء في اي شئ فهو اكثر جدية.

-لا يتحمس للامور بسرعة .

-ينظر للامور بشكل عقلاي و متأنٍ ويتحمل مسؤولية افعاله واقوله وما يوكل اليه

## غير الغائرة:-

يتحمس لكن وقت الجد يتراجع-متكلم-يحب المشاركة -مرح-منفتح -لا يلتزم بتنفيذ الاعمال-  
اذا التزم فالتنفيذ سيء-لا يتحمل المسؤولية بشكل كامل-يضعك في الموقف و يهرب  
اذا تحمس في أول المشروع لكن لا يستمر حماسه للنهاية

## الفِراسة ثالثاً:- العيون

يركز في الامور السلبية في المشروع حتى اذا سار على ما يرام

### الميول النقدية:-



### (العينان تصنع ٨):-

ملاحظ قوى للمشكلات و المتناقضات-مدقق لكن سلبي محبط-صاحب نظرة واقعية متشائم-يسعى للتصحيح-يقلل من قيمته-

### (العينان تصنع ٧):-

ما يشغل نفسه بالآخرين-متفائل-يركز على النواحي الايجابية-يتوقع ان تسير الامور للافضل-لا يركز في مشروع طالما يسير على ما يرام بخلاف الاول مثابر -متحمس-يسعى لتحقيق الاشياء الى آخر رمق

### الميول التحليلية:-



### (الجفن الأعلى غير ظاهر)

يحلل الأمور للعناصر الأولية –

## الفِراسة ثالثاً:- العيون

إذا شرحت أو سألت عن شيء ما:- يسأل عن:- كيف؟ متى؟ لماذا؟ لم؟  
يحتاج لمعرفة كل شيء - يشعر بالضيق إذا وجد المعلومات غير جاهزة في أمر ما في المشروع  
يصلح في الأمور السياسية  
(الجفن الأعلى ظاهر)

يفضل الدخول في لب الموضوع مباشرة  
يتضايق من كثرة الشروحات- يحب كلمة و رد غطاها  
ممکن يقاطعك أثناء الكلام قائلاً :- انا فهمت المطلوب و سأحقق لك ما تطلبه  
يحب الوصول للغايات مباشرة  
ممکن تعطيه معلومة أو اثنتين و هو يبني عليها-  
قد يضيف من تلقاء نفسه أشياء لم تطلبها قد تتسبب في مشاكل- لا يحب التعقيدات  
النساء غالب جفونهن بارزة ما يحبون تحليل الأمور

## الشخصية غير التقليدية:-

عين اعلى من عين



عادة متعجل في الحكم على الاشياء- يفكر خلاف الناس - يعكس التفكير  
- ما يتكيف في المحيط الذي يعيشه- له قدرة على الابتكار- ليس بالضرورة ان يكون مخترع

## الضغط النفسي:-



## الفِراسة ثالِثاً:- العيون



يأتي من المحيط الذي يعيش فيه فالضغوط النفسية قد تؤدي الى التأثير على حدقة العين  
البلاغة و الفصاحة:-



خطين أفقين تحت الجفن السفلي للعين:-

طلاقة لفظية و ينوع المرادفات-يهوى الخط و الخطابة-يهوى المسابقات كالكلمات المتقاطعة  
يعبر عن ما يريد بكل يسر و سهولة كمن عنده حواجب ٨٨ ذو المثلث الدرامي  
إذا توافقت معه خطوط الدقة (ما بين الحاجبين):-عنده طلاقة غير عادية في الالفاظ و بحر في اللغة  
مثلاً:-جمعوا الكلمات التي تبدأ بحرف الياء:تجده سباقاً

الجاذبية:-



## الفِراسة ثالثاً:- العيون

### لون العين براق:-

حساس - عاطفي تجاه الآخرين (قد تنزل دموعه بسرعة)  
ينجذب اليه الآخرين خاصة اذا كان الحاجب نازل للأسفل مقترب من العين  
يحس الآخرين تجاههم بالدفع و المودة و يروون لهم الاسرار و المغامرات بمجرد الثقة للوهلة الأولى  
لون العين باهت:-

تحس أن هناك برودة/لؤم/مكر/قلة العواطف/قلة الانفعالات-يتردد في اظهار المشاعر

### التعبير عن العاطفة:-



### حدقة العين واسعة:-

مرتاح - يجيد التعبير عن عواطفه - بدون حواجز - دافع المشاعر - حساس - يهتم بالآخرين

### حدقة العين صغيرة جداً:-

متأزم - لا يهتم بالآخرين - بارد - لا يتأثر بالموضوعات -

عمر سليمان:- مضغوط

فصاحة - يحب الاشياء التركيبية -

عيناه غائرتان (جد في المواضيع)

لا يهتم بعواطف ومشاعر من حوله .

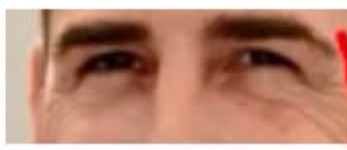
- يخفي مشاعره وعواطفه فلا تظهر بسهولة علي تعبيرات وجهه .

- صاحب تفكير منطقي لا يتأثر بمشاعر الآخرين .

- ردود افعاله منطقية ليس مبنية علي العاطفة

### الفكاهة و الدعابة:-

## الفِراسة ثالثاً:- العيون



خطوط اشعاعية من طرف العين:-  
متفاؤل -من كثرة الضحك تظهر له خطوط كأشعة الشمس  
ضحك-يحب الحياة-يحب المغامرة-لا يحب النكد-يكره النظرة التشاؤمية

## الفِراسة... خامسا :- الانف

رابعاً	الانف ولها ٤ سمات	حالاتها	و م غ و	تفسيرها
١	الاعتماد على النفس	فتحات الانف عريضة وبعيدة عن القصبة		
		فتحات الانف ضيقة وملتحمة مع قصبة الانف		
٢	الإمارة والمساعدة	الانف المحنّب		
		الانف المقعر		
٣	الشك أو الثقة	طرف الانف يميل للأسفل		
		طرف الانف يميل للأعلى		
٤	الرغبة لمعرفة الاخبار	امتلاء طرف الانف الدائري		



## الفِراسة... خامسا :- الانف

احد الاخوات ارادة الزواج على  
سنة الله ورسوله ووضعت اعلان  
يتضمن اهم المواصفات  
١- فتحات الانف عريضة وبعيدة  
عن القصبة  
٢- ان يكون الانف مقعر وليس  
محدب  
٣- طرف الانف يميل للأعلى  
وليس للأسفل  
٤- ارنبة الانف معتدل وليس  
كبيرة دائرية  
فمن هو ابن الحلال التي تنطبق  
عليه هذه المواصفات ماذا نسميه



### الاعتماد على النفس

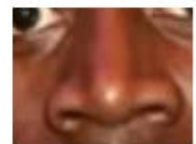


فتحات الانف ضيقة ومتقمة مع قسبة الانف

فتحات الانف عريضة وبعيدة عن قسبة الانف

يعتمد على الآخرين الذين يتك فيهم ويشك في طريقته

يعتمد على نفسه ويعتقد ان طريقته هي الأفضل



## الاعتماد على النفس:-

### ١-فتحات الأنف عريضة و بعيدة عن قصبة الانف:-

يقود الآخريين -يعطى الأوامر-رغبة داخلية لتولى القيادة  
انجاز الاعمال بقوة و سرعة و لا يحب التسويف أو التأخير  
يكون عنيفا في بعض الأحيان اذا حدث خلل  
عنفه هذا من عدم الرضا ممن حوله في الحياة و العمل و من ثقته بنفسه التي تقوى قلبه  
اقتصادي :يفاصل اذا اشترى-يناقش-بارع في اغتنام المال-يقدر قيمة المال-لا يرضى أن يترك مالا باقى للبائع  
يقول:هذا حقى

في حالة المواجهات:-لا يخاف

- يفضل الاعتماد على نفسه .يتخذ قراراته ويحل مشاكله بنفسه .
- يعتقد ان طريقته في انجاز المهام هي الافضل.
- يفضل ان يفعل كل شئ بنفسه ولا يعتمد علي الاخرين .
- اجتماعي ويقدم الدعم و المساعدة للآخرين.
- يتحمل المسؤولية والمهام كاملة لانه يعتقد انه سوف يؤديها بشكل افضل.
- يفضل ان يعمل منفردا ومستقلا وان يكون له مهام واضحة .
- لا يفوض الاعمال بسهولة فإنه يري انه افضل من يقوم بهذا المهام.
- يتوقع من الجميع ان يتبعوا قيادته ولا يتقبل ان يذعن لسلطة الاخرين عليه

### ٢-فتحات الانف عريضة و ملتصقة مع قصبة الأنف:-

خدوم-طيب-يتشاور أكثر من الازم حتى يصل الى قناعة تنبع من الآخريين ليست من داخله هو  
ما يهتم بتحصيل المال ينفقه و لا يستطيع ان يدخر -لا يفاصل مع الباعة اذا اشترى  
يحب الهدوء و الأمور الإنسانية  
ليس عنده سياسة مالية او أفكار

## الانف... خامسا :-



### الإدارة و المساعدة

#### الانف المحذب:-

يميل للأعمال الإدارية و القيادة و المناصب  
يتحكم و يسيطر  
عنيد في بعض الامور  
عنفه لرغبته الداخلية لادارة الأمور بشكل صحيح حتى يوصلها لبر الأمان  
تفكير ادارى بارع

#### الأنف المنفر:-

يبتعد عن القيادة  
يبرع في المساعدات  
ما يستطيع إدارة الأمور المادية  
مثال:- الاندونسيين



### الشك و الثقة

## الفراسة... خامسا :- الانف

### ١- طرف الانف يميل للأسفل:-

شكاك لا يثق بسهولة في أحد  
إذا كان مديرا :لا يصدق موظفه -إذا مرض و غاب عن العمل -الا إذا أحضر رويته من الطبيب و ربما شك في  
أن الطبيب يجمال الموظف  
انسان بوليسى (محقق ممتاز ليصل لقراره الشئ)  
حذر جدا و متأن -ينصح الآخرين-  
لا يتحمس للأفكار الجديدة (شديد التريث)  
إذا توافقت مع عيون غائرة (أكثر جدية و اقل حماسة)  
إذا كانت فتحات الانف واسعة:ادارى قوى

### =أضاف كابتن طيار /عمرو جرانة :-

مثال:الرئيس الأسبق حسنى مبارك و اللواء عمر سليمان  
الشكاك:-

يسأل عن كل شئ و أي شئ  
لابد ان تكون المعلومة موثقة

انت صادق في نظره لكن يمكن ان يكون مصدر المعلومة كاذب  
يسألك و يحاورك ليتأكد من مصدر المعلومة فأن تحقق له ان مصادرك موثوق فيها :أخذ منك المعلومة  
طالما هو في حالة بحث عن صحة المعلومة :-تظل في حيز المعلومة و لا تدخل حيز التنفيذ او الاستخدام  
{ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ } [الحجرات: ٦]

لذلك ينجح هذا الشخص في العمل المخابراتي

اذن :قل له المعلومة و مصدرها و من قالها سيحبك و سيثق فيك  
\*نقطة مهمة أخرى على الصعيد الاجتماعى أو الثقافى:-

لا يتقبل الأفكار الجديدة بسهولة و كذلك مكان للتنزه جديد  
الحل:-

قدم له معلومات عن أناس عملوا هذه الفكرة و رأيهم الحقيقى و تجاربهم ليأخذ قراره بنفسه  
سيسأل من مصادره و يجرب بنفسه اذا عجبه الأمر دخل في سجل جبراته و لم يصبح شيئا جديدا  
لا تضغط عليه  
لا تنكد عليه

لا تنعته بأنه تقليدى (دقة قديمة) حتى لا يرد عليك بقوله:ان كان عاجبك عاجبك و تكون قد أغلقت الباب  
احذر:-

ان تؤلف قصص تبرهن أن فلان و زوجته جربوا هذا الشئ و أصبحوا سعداء بعدها  
سيمثل عليك انه مقتنع و بعدها سيسأل عن الموضوع  
إذا اكتشف انك كذبت عليه و تكرر الكذب في موقف آخر

اذن:أصبحت مصدر موثوق في كذبه و لو كنت من الصادقين {وَمَا أَنْتَ بِمُؤْمِنٍ لَّنَا وَلَوْ كُنَّا صَادِقِينَ} [يوسف: ١٧]



## الفِراسة... خامسا :- الانف

قليل الأصدقاء

لا يتعامل الا مع فئة قليلة من الناس

يختار نوعية الناس:- الصادق و الدقيق في معلوماته

مشكلته في مجتمعا: انه يجد صعوبة في التعامل مع من "يخلط الحقيقة بالمشاعر و برؤياه الخاصة"

سيقول لك شخص :- كل ما اجلس معى فلان (أي الشكاك) يقول لى ما هو مصدر المعلومة هل انا جالس مع

وكيل نيابة

### ٢- طرف الانف يميل للأعلى:-

صبور-منفتح و يثق بالآخرين

ينخدع بسهولة



## الانف الفراسة... خامسا :-

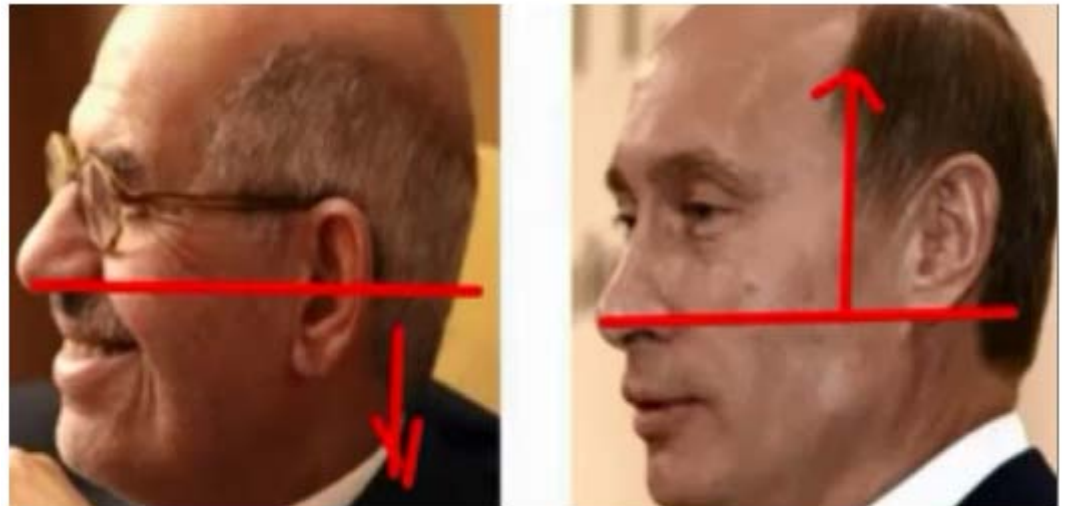
### الرغبة لمعرفة الأخبار و المعلومات

الميل الى الثقافة أو معرفة أخبار الناس <sup>كل</sup> حسب اهتماماته  
كلما كبرت الأرنبة صار هذا الانسان عدواني بسبب النهم للمعلومات الى يريد ان يصل اليها بقوة فيصطدم  
بالآخرين

خامسا	الاذن ولها ٧ سمات	حالاتها	و م غ	تفسيرها
١	المثالية والعملية	الاذن مرتفعة في الراس الاذن منخفضة في الراس		
٢	الاتزان الأمامي او الخلفي	زيادة كتلة الراس خلف الاذن معظم كتلة الراس امام الاذن		
٣	التفعية والاكتماب	الاذن موازية وملاصقة للرأس الاذن بعيدة عن الراس		
٤	الحيرة والتردد	موضع احد الأذنين يبدو متقلما على الأخرى		
٥	تقدير الموسيقى	الاطار الخارجى للأذن دائري قوسي		
٦	حب الريادة	الاطار الخارجى للأذن مستقيم		
٧	حب التنمية	شحمة الأذن كبيرة		

خالد أخصائي نفسي لدرجة عالية من الاحترافية في التعامل مع الآخرين مما ادهش زملائه فأرادوا ان يعرفون ما هو السر وذات يوم تحدث زملائه واحضره له انسان مادي جدا ولكنة يحب الاصوات الجميلة والموسيقى وطبعا الأخصائي خالد لا يعلم فلما دخل هذا المستفيد قام على الفور هذا الأخصائي بتشغيل موسيقى هادئة وبدوا في الحديث ولم يتكلم عن النواحي المالية ابدا مما زاد دهشة زملائه فعلى ماذا اعتمد الإخصائي من سمات لهذا المستفيد هل عرفت

## الاذن... الفراسة... سادسا :-



### ١-الاذن المرتفعة عن الرأس (واقعي و عملي):-

يهتم بإنجاز و استمرارية الأعمال  
يحب تجميع المعلومات لاستيعابها  
ينفذ بصفة فورية ما يطلب منه  
يتعامل مع المشروع وفق ما عنده من إمكانيات  
يصلح للعمل السياسي

### ٢-الاذن منخفضة عن الرأس(ذو مقاييس مثالية عالية كل شيء بدقة):-

لا بد أن توفر له كل الظروف لكي يبدأ في العمل  
ناقد :-إذا سألته عن التعليم يسرد لك السلبيات بكل دقة لأنه مثالي



## الاذن... السادسة :-

- يسعى الي الكمال و المثالية .
- يهتم بتنفيذ الاعمال بالشكل الامثل و الصحيح .
- يستمع بصبر وتأنى ويجمع المعلومات ويستوعبها بحرس وبعد ان يجمع البيانات والمعلومات فإنه يحتاج الي الوقت الكافي ليفاضل و يقيم المعلومات ليتخذ القرار الامثل.
- يميل للعيش في عالم الخيال المثالي ويتوقع الكثير من نفسه ومن الاخرين ويشعر بالاحباط عندما لا تسير الامور في طريقها المثالي.
- لديه قواعد ومقاييس عالية في حياته ومعاملاته .
- احيانا ينتقض من ادائه وعمله ويشعر انه كان من الممكن ان يفعل الافضل .
- لا يحب المفاوضات والمساومات ولا يرضي بالحلول الوسط .
- يميل الي اتخاذ قرارات مثالية وغير واقعية ثم يتمسك بها

## الفِراسة... سادسا :- الاذن



## الاذن... سادسا :-



١-زيادة كتلة الرأس خلف الاذن(يعيش في الماضي ولا يحب الظهور):-

يعيش مع قصص الماضي

٢-زيادة كتلة الرأس أمام الاذن(يركز على المستقبل و يحب الظهور):-

يحب التحدث -يمسك المايك ليتكلم-يحب ان يظهر في الكاميرا و يشير لها كما يحدث عند تصوير برنامج في التلفاز

معطاء -متفائل-لا يحب الظهور و يعتمد الظهور

## الفِراسة... سادسا :- الاذن



### ١- الاذن موازية و ملاصقة للرأس:-

غير انتفاعي و لا يهتم بالاكْتساب أو الاتجار(غير مادي)

ينفق المال لدرجة قد تصل للاسراف

-إذا توافق مع ذلك (انف مقعر):-يعنى سمح طيب و توافق(فتحة انف ضيقة):-

يعنى سيصبح ضحية للنصب®

-إذا كان لديه مال قد لا يسأل عنه

-إذا استخدم شخص أغراضه :-يسامحه

### ٢- الاذن بعيدة عن الرأس (انتفاعي) يهتم بالملكاسب و الادخار (مستثمر):-

-لا يقبل أن يشاركه أحد في أمواله

-لا يرغب في أن يأخذ أحد أغراضه الشخصية

-حريص و ليس ببخيل





مزاجه متقلب - ما يحسم الأمور- أفكاره مشوشة (لاختلاف نصفه الأيمن عن اليسر)  
حياته العاطفية مختلفة عن حياته العملية ==> تؤدي الى الاضطرابات

## تقدير الاصوات الجميلة



يكون سمعى-اذا انقطع الصوت الجميل :يتوتر-  
-محب لسماع القرآن -قد يضع السماعات في اذنه ليستمتع



## الاذن... السادسة... سادسا :-

حب الريادة:الاطار الخارجي للاذن مستقيم

يحب أن يتميز في عمله

يحب العمل الحر

يحب الأشياء التي تظهره

يحب الاعمال التي لا ينافس فيه أحد

ملفت للانتباه

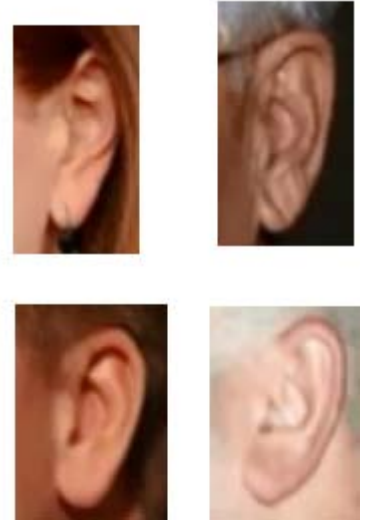
أكثر استقرارا في وظائفهم

امورهم مرتبة

مبدع

رائد في مجال عمله





يدعم و يوجه و ينصح الآخرين-معطاء -يحب الزراعات-يحب ان يرى ثمره ما يربيه

## الفِراسة... سابعا :- الوجنات



### حب المغامرة



الوجنات مسطحة وغير ممتلئة	الوجنات بارزة وممتلئة
اكثر استقرار واقل رغبة في المغامرة	يحب المغامرة والتغير



١-الممتلئة:-

## الفِراسة... سابعا :- الوجنات

(يحب المغامرة و التغيير)  
يحب شراء الأشياء التي لا فائدة منها  
يحب تجربة أشياء جديدة  
قد يدخل مغامرات غير محمودة العواقب  
يحب تغيير أثاث المنزل  
يكثّر من الاجازات ليغير جو  
يغير ثيابه باستمرار

### ٢-المسطحة:-

أكثر استقرارا و أقل رغبة في المغامرة  
روتيني-إذا كُسر الروتين يتعب  
لا يتأقلم مع المواقف الجديدة  
لا يطور نفسه

ففي احد الايام عرض برنامج تلفزيوني لاحد المستشارين المتخصصين بقضايا الاسرة وقال :-  
اية الاخوة انصحكم بالابتعاد عن اصحاب الشفايف البارزة  
وعليكم بأصحاب الشفايف الممتلئة العلوية والسفلية  
فماهي أهدافه النبيلة يشتري ؟

سابعاً	الشفة ولها ٣ سمات	حالاتها	و م غ	تفسيرها
١	العطاء التلقائي او الانتقائي	الشفة السفلي ممتلئة و غليظة الشفة السفلي نحيفة ورقيقه		
٢	اسلوب التعبير اللفظي	الشفة العليا ممتلئة و غليظة الشفة العليا نحيفة ورقيقه		
٣	الاندفاع والتهور	بروز الشفتين الى الخارج انحسار الشفتين الى الداخل		



١-الشفة السفلية ممتلئة(العطاء التلقائي):-

لا يميز بين احد في عطائه...عطاؤه بلا حدود  
يعطى المال /النصح/الابتسامة/الوجه الحسن/الخدمات/المساعدات  
يمكن ان يقف للناس في الطريق و هو يقود السيارة و قد يمثل خطرا عليه

٢-الشفة السفلية نحيقة(العطاء الانتقائي):-

يعطى فقط من يعرفه و ربما يعطى لمصلحة



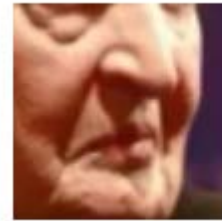
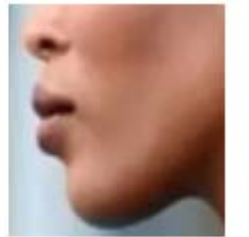


١-الشفة العليا ممتلئة و غليظة(الميل للاطئاب):

تتدفق الكلمات من فمه بسلاسة و طلاقة و سحر(وان من البيان لسحرا)  
يقطر لسانه عسلا  
يميل لاستخدام القصص و المترادفات و الخيال و الشعر  
عواطفه جياشة  
يدخل للحفلات و يسلم و يندمج مع الآخرين حتى مع من لا يعرفهم

٢-الشفة العليا نحيقة(الميل للايجاز):-

يوجز ليصل للهدف  
يدخل للحفلات و يسلم او قد لا يسلم و يجلس في أقرب زاوية الى ان يأتي موعد الطعام ليذهب للتناول و ربما  
لا يذهب للطعام أصلا



١- بروز الشفتين للخارج (مندفع و متهور):-

منطلق حماسي يتكلم بلا تفكير أو مشاعر

٢- انحسار الشفتين (حذر و متأن):-

يفكر في العواقب و يتأن في القرارات  
يسمع أكثر و يتكلم اقل

## الفِراسة... تاسعا :- الاسنان



### ١-الاسنان تميل الى الخارج(الثرار):-

يحب الكلام و الدردشة و عنده سعة صدر لسماع كلام الآخرين  
يحب أن يشارك الآخرين اسراره و اسرار جيرانه و اسرار عائلته (يعنى هذا الشخص فضيحة)  
احتس أن تبج له بسر

اذا لم يجد شيئا يتكلم فيه ابتكر شيئا ليتكلم فيه ليرضى نهمه  
الخطورة :-الصدام بين الناس لكشفه الاسرار

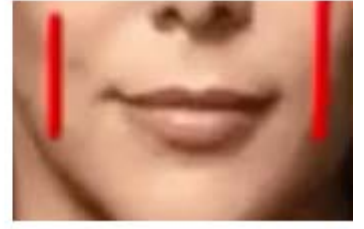
### ٢-الاسنان تميل الى الداخل (الحريص على كلامه):-

ما يتكلم عن ما يشعر لذلك يحتار الانسان في هذا الشخص  
محافظ على السر

## الاسنان... تاسعا :-

إذا شاهد واقعة ما فلا يبح بها رآه

## الفِراسة... عاشرا :- الفم



### ١- زوايا الفم تميل الى الأعلى (التفاؤل):-

يحسن الظن

يفسر أي شيء يحصل له بطريقة إيجابية (الحمد لله من المؤكد أن الله أراد بي الخير)

يحب ان يسعد نفسه و الآخرين

يرى في كل أمر فرصة ليجعلها لحظة سعيدة

### ٢- زوايا الفم تميل للاعلى (المتشائم):-

ينظر للأشياء السلبية فقط

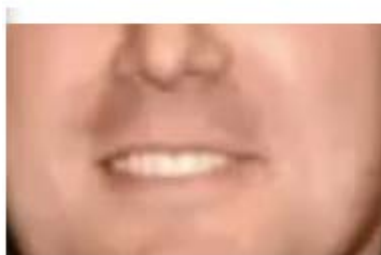
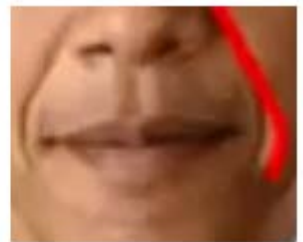
في الاجتماع : يردد "لا " ...ممكن يحدث حريق ...ممكن يحدث عطل...ممكن يحدث تأخير

بسبب ذلك يحجب عنه فرص كثيرة للترقى



## الفم... عشرة :- الفم

- لا ينتهز الفرص ليحسن من نفسه بل يجد في كل فرصة مشكلة اصحاب هذه السمة متشائم ولا يحسن الظن.
- يفسر الاحداث والمواقف بشكل سلبي متوقع الاسوء دائما .
- ينظر الي النصف الفارغ من الكوب يركز علي العقبات والمشاكل
- لا يستطيع انتهاز الفرص من حوله فهو متوقع الفشل دائما.
- دائما يركز علي المشكلة اكثر من تركيزه علي حل المشكلة



١- تواجد خطوط عميقة من جانب الأنف و حتى جانب الفم:-  
(يكثر من استعمال التعبيرات الوجهية)

## الفهم... عشرة :-

عنده شغف للكلام

أفكاره و مشاعره يوظفها بحيث تظهر على وجهه

عميق في كلماته و يوزن الكلمات قبل إخراجها

يحب أن يكون انسانا مؤثرا

٢- لا توجد خطوط بجانب الفهم :-

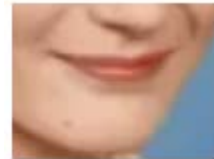
(لا يكثر من استعمال التعبيرات الوجيهة)

إذا تكلم يخرج الكلام من فمه فقط بلا حماس و بدون مشاعر او تعبيرات

ليس عنده مهارات الالقاء و التعبير

لا يستطيع توصيل المعلومة (كلمة و رد غطاها)

## الفِراسة... ١١ :- المسافة بين الأنف الى اسفل الذقن



- ١-مسافة كبيرة بين الانف الى أسفل الذقن:- (يميل للأنشطة البدنية أكثر من الذهنية):-  
نشيط جدا اذا اعطيته أي مهمة يبادر لان عنده طاقة تحتاج لتنفيس  
لا يتعب من العمل  
يتضايق اذا لم يجد شغل سيتهكم على الآخرين و يسخر منهم  
اذا وقع تحت ضغط رد فعله البدني أسرع من تفكيره العقلي المنطقي  
جسده يساعده على ردود افعاله

## الفِراسة... ١١ :- المسافة بين الأنف الى اسفل الذقن

٢-مسافة صغيرة بين الانف الى أسفل الذقن:- (يميل للأنشطة الذهنية أكثر من البدنية):-

ذهنه دائما متحفز للتفكير

يُحكم العقل

لا يتمتع بالطاقة الجسدية

مثل الادباء و المفكرين اجسامهم ضعيفة لكن الإنتاج الفكرى غزير جدا

يستغرق وقتا كبيرا في التفكير قبل التلاحم

اذا كان الموقف متوتر يتحكم في جسده قبل الانطلاق

## الفراصة... ١٢ :- المسافة بين الأنف و الشفة العليا



### ١-مسافة صغيرة بين الأنف و الشفة العليا(يتقبل النقد بشكل شخصي):-

حساس جدا للنقد يحسبها عليك و سيحاول ردها فيما بعد لك في أي موقف:من المفضل أن تنصحه على انفراد مظهره رائع-يحترم الآخرين ليحترموه-يقدم السبت ليجد الأحد-يحب الترتيب لئلا ينتقده أحد صديق للمرأة

يساير الموضة و الافراط في الشراء خصوصا الغالي كَلَّ حسب إمكاناته اذا كان الجو حار يعتمد أن يلبس الشراب و الحذاء ليبدو أنيقا

### ٢-مسافة كبيرة بين الأنف و الشفة العليا(يمزح من خلال النقد اللاذع):-

له حس فكاهي

انسان ضحوك

يستخدم السخرية للتحكم في الآخرين



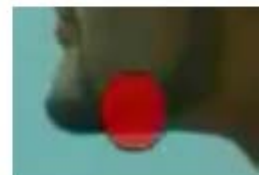
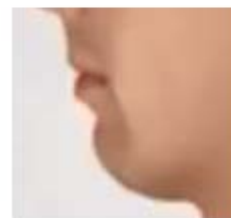
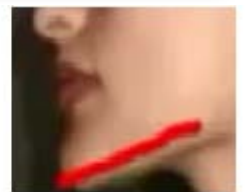
## الفِراسة... ١٢ :- المسافة بين الأنف و الشفة العليا

يتقبل النقد و لا يهتم  
يهتم بانجاز الاعمال أكثر من الاهتمام بالملابس  
يهتم بالازياء التى تخدم العمل عن الأزياء التى فيها فشرة  
لا يشتري الأشياء الغالية و يشتري الرخيص لانه عملى  
لا يهتم بكلام الناس و انتقاداتهم  
يتقبل النقد الموضوعي من الآخرين ولا يتوقف عنده.  
لا يهتم كثيرا بمظهره او ملبسه اذا لم يتم توجيهه او نصحه.  
-يهتم بانجاز المهام علي حساب مظهره.  
-يستخدم النقد الاذع في طريقة المزاح والدعابة  
-يفضل الزى العملى المريح على الزى الانيق الغير مريح



ذات يوم سافر محمد مع صديقة الى بلد اجنبي وعندما ركب مع سائق التاكسي الى الفندق طلب اجرة اكثر من المعتاد فقام محمد بإعطائه بدون نقاش وعندما تعجب صديقة من ها التصرف ورد عليه محمد كان حد ذقنه للخارج وكذلك شكل الذقن مربع فماذا يقصد ؟

الذقن وله ٣ سمات	حالاتها	و م غ	تفسيرها
١	الذقن للخارج		الذقن للخارج
٢	الذقن للداخل		الذقن للداخل
٣	الذقن مع الذقن دائري		الذقن مع الذقن دائري
	الذقن مع الذقن مثلث		الذقن مع الذقن مثلث
	الذقن مربع عريض		الذقن مربع عريض
	الذقن ضيق		الذقن ضيق



١- امتداد الذقن للخارج: (مثير و متماسك):-

لا يترك حقه أبدا و يتمسك به حتى النهاية  
لا تدخل معه في نقاش لانه في الغالب ستكون خاسر

## الفِراسة... ١٣ :- الذقن

عنده إصرار و عزيمة لانه سيثبت على رأيه سواء أكان في نقاش أو مشكلة او مصيبة الى ما لا نهاية يلتزم و يتمسك بالقرارات التي ينفذها على نفسه و يتمسك بالأنظمة و الاتفاقيات و يحب الالتزام متماسك على أي حال:- حر برد ليل نهار يبدو كأنه عدواني

لديه المزيد من الثقة في النفس ومخلص لعملك .

قد يبدو من الخارج شخصية باردة ولكن ما يبدو في داخله عكس ذلك، فهو شخصية حنونة.

### ١-امتددا الذقن للداخل:(غير مثير):-

لا يتمسك بقراره -طيب-يعيد النظر في قراراته-يميل للتراجع-لا يفضل الدخول في مناقشات

ليس عنده وقت للكلام و الجدل

لا يفضل أسلوب المواجهة

يحب تسوية المشاكل

يتميز أصحاب الذقن الصغيرة بأن لهم ذهن حاد وتفكير ثاقب والقدرة الجيدة على التأمل الذاتي .

ولكن قد يمتازوا بالعصبية الشديدة عند معالجة بعض الأمور



**قاعدة:-** أي شكل دائري فيه طيبة و احترام و تقدير  
أي شكل مثلث فيه حدة و ضبط و قسوة و عصبية و انفعال و ادارة

**١- حد الفك الدائري مع الذقن (أكثر تقبلاً و تكيفاً):-**

مرن تحت أي ظرف من الظروف المحيطة  
سهل التعامل

يتخطى العقبات و الأزمات بكل أريحية بلا تقديم أي معارضاة أو جدال  
متفتح للتوجيهات من الآخرين

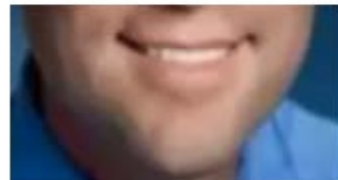
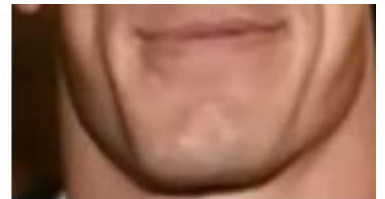
في الاجتماع:- إذا لم يجد كرسى يقف و لا توجد مشكلة - اذ نفذ الشاي يسرب مياه  
إذا كان الشخص لديك ذقن مستديرة فهو يعرف كيف أن يستمتع بحياته كما تدل علي أنك لا تتجاهل العمل  
الجاد بل تعمل علي تحقيق التوازن بين الإستمتاع بالحياة والعمل الجاد والقيام بالوظائف الصعبة.  
وبذلك فإن هؤلاء الأشخاص يناسبهم الوظائف الإشرافية في العمل لأنه يتمكن من الفصل بين المشاعر  
الشخصية والعمل . كما أن هؤلاء الأشخاص متفائلين.

## الذقن... ١٣ :-

### ٢- حد الفك مع الذقن مثلث :-

في الاجتماع:- اذا لم يجد كرسى يفتعل مشكلة و لا يهنا الا اذا توفر له كرسى  
اذا شعر ان هناك شحص يضغط عليه :توقع منه الشر لن يسكت سيقاوم-  
من الممكن أن يتعدى باللسان أو باليد

يجب أن يكون كل شيء تحت سيطرته  
ما يقبل التوجهات و الأوامر  
احتمال أن لا يهتم بمشاعر الآخرين  
اذا كبت مشاعره قد يتولد الانفجار لديه



### ١- ذقن مربع عريض:- (يحب الجدل و المشاكسة و المناقشة):-

يدخل في عراك مع الآخرين سواء عقلى او بدنى  
يستمتع بفتح المواضيع التي فيها مناقشات و مناظرات و فيها مادة فكرية  
لا يستسلم أو يتراجع عن أى قرار



## الفراسة... ١٣ :- **الذقن**

عنيد - صلب - مشاكس - عملي - حاسم - متنعدم العواطف عنده وقت الجد هؤلاء الأشخاص غالباً ما يمتلكوا شخصية عنيدة للغاية حتي لوكان هؤلاء الأشخاص على خطأ فلا توجد لديهم قابلية للتفاوض هو تغير هذا الرأي .  
وبالتالي قد يوجد لديك مجموعة من الأعداء لأنه لا يرغب في التنازل عن مبادئه.  
قد يتميز هؤلاء الأشخاص بالعنف ولا يستطيعوا التعبير عن مشاعرهم للآخرين لذلك قد لا يمتلكوا المزيد من الأصدقاء

### ١- ذقن ضيق :- (لا يحب الجدل أو المنازعات) :-

يوكل الآخرين ليدافعوا عنه  
يسعى لتسوية المشاكل

معلم وافد قدم للتدريس في  
مدارس المحلية وكان  
سروره لم يكتمل لان هناك  
طالب في احد الفصول  
يشكل له قَلل كبير وعند نقل  
الشكوى للمرشد اشار عليه  
ان يجعل هذا الطالب عريف  
الفصل وفعل كسب الطالب  
وعند سؤال المعلم للمرشد  
كيف عرفت اجاب لان فكة  
عريض  
فماذا يعنى ذلك ؟



## الفراصة... ١٤ :- الفك



### ١- فك عريض (يحب السلطة و القيادة):-

من داخله يسعى ليكون ذو منصب في الفصل/الكشافة/المدرسة يسعى ليكون مديرا  
يحب ان يكون في المقدمة  
عنده نبرة قوية  
قد يترابط معه ضخامة البنية  
يعطى إشارة للآخرين أنهم تحت سيطرته و تحت التهديد  
حازم في كل اموره  
قد يكون فظا من ناحية الكلام  
قد لا يهتم بمشاعر الآخرين  
نادرا ما يتأسف اذا أخطأ  
دائما يرى انه على صواب  
اذا أخطأ يخفى خطأه  
كل ما سبق كأنه يقول:- لا ترون الا ما أرى و لا تسمعون الا ما اسمع

### ٢- فك ضيق (لا يحب السلطة):-

يفضل مساعدة الآخرين  
لا يفضل المشاجرات أو الجدل  
لا يحب التسلط  
من السهل أن تحاوره  
ليس بحازم أو دقيق

## الفِراسة... ١٥ :- الرأس

افاد مدرب الكرة المحترف  
بان افراد الفريق الحالي لا  
يشكلون فريق عمل ناجح  
ولابد من تغيرهم وعندما  
خضع مدرب الكرة  
للاستجواب افاد بان  
١- روسهم ضيقة من  
الجبهة الى الاذنين والى  
مؤخرة الرأس  
٢- جباههم مع الاسف  
اعلى من مؤخرة الرأس  
**فماذا تفهم من ذلك المدرب**



## الفِراسة... ١٥ :- الرأس

### ١-الرأس تسع من الجبهة الى أعلى الاذنين:- (اكثر ميلا للتنافس)

يحب الفوز اذا دخل أي منافسة بأي طريقة كانت  
إذا شَعَرَ انه خاسر يحس كأن شيئا ينقصه  
لا يستمتع باللعب أو المشاركة قدر استمتاعه بالفوز  
قد يصنع مشاكل حتى يتحصل على الفوز  
يتطلع للمركز الأول دائما  
قد يسلك السلوك العدواني ليتحصل على المركز الأول

### ١-الرأس تضيق من الجبهة الى أعلى الاذنين:- (اقل ميلا للتنافس)

يفضل المشاركة للمشاركة لأجل المشاركة  
لا يمثل المكسب أو خسارة مشكلة له  
إذا تعرض لضغوط حاول تجنبها  
يضع الأهداف ليحاول تحقيقها





## الفِراسة... ١٥ :- الرأس

### ١-الرأس تتسع الى مؤخرة الرأس:- (أقل تقدما و عدم الرغبة في الإنجاز):-

لا يحب التراجع

قد يفقد العلاقات الاجتماعية لان طموحه يدفعه الى تحقيق أهدافه هي الشغل الشاغل  
قد يبدو عدوانيا وغير مهتم بمشاعر الآخرين

### ١-الرأس تنضيق الى مؤخرة الرأس:- (أكثر تقدما و رغبة في الإنجاز):-

يرضى بمكانته و وظيفته

يفكر و يحلل و لا يضع أفكاره قيد التنفيذ

أحيانا يسوف



### ١-تاج الرأس اعلى من الجبهة:- (أكثر فاعلية و أقل تفكرا)

نشط - أكثر حيوية-يعمل تحت اي ظرف مهما كانت الموارد المتاحة قليلة  
لا يفكر حتى تتوفر له كافة المعطيات ليبدأ في العمل  
ينجز بدون تفكير او نقاش دون سؤال بخلاف (الثاني)

## الفراسة... ١٥ :- الرأس

### ١- الجبهة أعلى من تاج الرأس:- (أقل فاعلية و أكثر تفكرا)

الأفكار التي لديه يحولها الى واقع عملي ينجز قدر المستطاع  
كثرة فكره في الأشياء يفسد الشئ

نفس المدرب السابق طلب  
من ادارة الفريق ان  
يحضرون مشجعين من  
اصحاب الشعور المجعدة  
ليقمون تشجيع الفريق  
وعمل الاهازيج ومع ان  
طلبة تنفذ الا انهم استغربوه  
**فما السبب من وجه نظرك**

الشعر يمثل:-

- ١-السمع
- ٢-اللمس (اي المواقف)
- ٣-التذوق و الجودة

## الفِراسة... ١٦ :- الشعر



### ٢- الشعر الخشن:-

يحتاج لمدة طويلة ليتأثر بالمواقف أو التقلبات المناخية (خشن يتحمل الظروف الصعبة)  
يعمل في الشمس و البرد - اذا عرق ما توجد مشكلة- يجلس في أي مكان - يتحمل الجوع و العطش  
لا يتأثر للنقد بسهولة  
يمزح اذا انتقده أحد  
يفضل الكم على الكيف (يشترى ٨ بدل ذوات الثمن الرخيص)



٢-الشعر الناعم :- (اذا لفحته نسمة هواء يطير يمينا و يسارا):-

يلزمه مكان جميل و نظيف و جوه جميل ليجلس فيه و يلبس ملابس جميلة معه مياه حساس جدا للنقد يفضل الكيف على الكم يتكلم بهدوء

اذا تكلم احد بصوت عال امامه يتعصب

و ان كان ممسكا قلم سينقر به على المنضدة و سيحاول ان يمسك غيظه لان مستقبلاته الصوتية حساسة جدا بخلاف مستقبلات ذوى الشعر الخشن احذر اختيار المكان الصاخب

يحب الإضاءة الخافتة

اذا كانت التلفاز صوته عال لابد من اخفاض الصوت له حتى لا يحدث استفزاز لصاحب الشعر الناعم

-يحب الجودة في كل شيء :-

لا تحضر له هدية صيني (ليس المهم السعر المهم الجودة)

اذا كنت خطابا لفتاة من ذوات الشعر الناعم (احضر أعلى جودة طبقا لامكانياتك)

أما أصحاب الشعر الخشن:- احضر أي شيء يتحمل لسنوات

-يحب الرفاهية و الشياكة:-

لازم تلبس شيك أمامه

ذوى الشعر الخشن يلبس الأشياء العملية طالما في مشوار الا اذا أُجبر بسبب عمله أن يلبس الملابس الرسمية لكن من داخله غير راض

(هو عملي و عمله يتطلب منه أن يفعل ذلك)

العزومات لذوى الشعر الناعم: لابد أن تكون في أماكن فخمة

عيوب ذوى الشعر الناعم:-

ينجرح من أي شيء

اذا كان شعره ناعم و العين سوداء: ينجرح بنسبة ٨٠ %

يفكر و يقول: لعله لم يقصد

اذا كان شهره ناعم و العيون ضيقة: يأخذ كل كلمة و لك لفظ انت تفوهت به و يقول:



## الفِراسة... ١٦ :- الشعر

انت قلت و قصدت كذا (اي المحمل السيء)

و يراعى مخارج الألفاظ و حدثها و الظروف المحيطة و تفاصيل كل شيء قائلا:تعمدت احراجى  
(((اقرب ما يكون نكد يومى))))

اذا كانت المسافة بين العينين ضيقة : التسمح قليل جدا و نسبة النكد ستزداد

كلما أراد الزوج أن يصلحها :-ترفض بشدة و تزداد في الخصام

أما اذا كانت المسافة بين العينين كبيرة :نسبة النكد أقل و التسامح اعلى

الحل:ألا تتزوجها حتى لو كانت جميلة الجميلات

\*الشعر الناعم و الاذان كبيرة :-

١-يعنى ان السمع عالى جدا و نسبة النكد ستقل

مممكن يسمع لك و يتكلم معك اذا نكدت عليه

٢-يحب أن يتمتع لكلام عاطفى كثر جدا و الجودته عالية جدا و لس مستعارا من احد

لأبد أن يخرج من القلب (لأبد ان تكون شاعرا)

لا يحب الألم النفسى و العاطفى و الجسمانى

لا يتحمل الصداق :يهرع الى المسكنات

-اذا تسببت له في الصداق سيسبب لك الألم لأنه يكرهه

لا يتحمل النقد على الاطلاق خاصة اذا كانت المسافة بين الانف و الفم ضيقة (لكن يتقبل النقد الشيك البناء)

كلما كانت خشونة الشعر أشد :-

كلما كام تحمل للألم أقوى

يقبله للنقد أعلى

يحب الأماكن الفتوحة

ما عنده مشكلة مع الصوت العالى

قد يكون صوته عال

يتحمل مصاعب الحياة

اذا كانت البنت شعرها خشن :تصلح لكل رجل

اذا كان لشعر جامعا بين الخشونة و النعومة :-سيأخذ صفات من هنا و هناك



## الفِراسة... ١٧ :- الوجه

تفسيرها	و	م	غ	حالاتها	الوجه بشكل عام له سمتان	الفص عشر
				نصفي الوجه غير متمثلين	التقلبات المزاجية	١
				ملامح مستتلة وثقيلة ومرتبحة		
				ملامح حادة ودقيقة والجلد مشدود	اللقطة أو المدد	٢



لا يوجد تماثل بين الاذنين أو الفم أو الخدين أو الحاجبين أو جانبي الانف و هكذا فكل من وجهي المخ له علاقة بنصفي المخ

**فالفص الأيمن :-** يختص بالجانب العاطفي == < يؤثر على الجانب الأيسر للوجه

**و الفص الأيسر :-** يختص بالجانب العقلاني التحليلي المنطقي == < يؤثر على الجانب الأيمن للوجه

إذا لم يحدث توافق بين الأنشطة العقلية و الأنشطة العاطفية خلال اليوم سيؤدي ذلك الى اضطرابات قد تؤثر على وجه الانسان في جانب دون آخر فتجد أن هناك اذن أعلى من اذن (يبدو كأنه عدواني)

لا يحب العلاقات الاجتماعية

قد يكره الخير للآخرين

يحدث اضطراب في مشاعره و تفكيره

**الأنشطة العقلية :-** في العمل

**الأنشطة العاطفية :-** الخشوع في الصلاة-دروس العلم -الاسترخاء-الجلوس مع الزوجة و الأولاد -النوم-النكت-الضحك-

**الحل :-** ان يجعل وقت العمل للعمل و وقت الراحة للراحة

قال النبي ﷺ كما ثبت في صحيح البخاري :-

(إِنَّ لِرَبِّكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَلِنَفْسِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَلِأَهْلِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، فَأَعْطِ كُلَّ ذِي حَقٍّ حَقَّهُ)



١- ملامح ممتلئة و ثقيلة و مرتخية:- (فظ و مباشر في تعاملاته و لا يلاحظ من حوله)

- أقل ملاحظة
- أكثر تراخي
- يهتم بالأكل
- غير دقيق في عمله
- صريح و مباشر في كلامه
- فظ في تعاملاته أحيانا لا يصل للعدوانية
- يدخل في مزاح
- لا يهتم بالنظام
- لا يصلح لاجراء حوار لانه لا ينتبه لمن حوله
- قلة حركة و قلة عمل
- السمن تذهب الفطنة

٢- ملامح حادة و دقيقة و الجلد مشدود(حاد و دقيق في تعاملاته و يلاحظ تفاصيل من حوله)

عكس الأول

## الفِراسة... ١٧ :- الوجه

وبينك، وإزالة مثل هذه الحواجز ليس بالأمر السهل.

لتحقيق نتائج ولا يلقون اهتماماً كبيراً للأشخاص.

### فكان عريضاً

### خُدود بارزة



عليك بالانتباه جيداً حين التعامل مع صاحب الفك العريض أو الوجنة العريضة، فهو قادر على الوصول إلى الهدف الذي يريده. يتصرف باحترام شديد ولديه القدرة والرغبة في الاستماع إلى وجهات النظر كافة.



الخُدود البارزة في الغالب دليل على قوة الشخصية. قد لا يكون هذا الشخص ذا مركز رسمي عالٍ لكن من المرجح أن لديه أصدقاء أو معارف أو أقارب يشغلون مناصب رفيعة، فإذا استطعت إقناعه بأمر ما، فمن المحتمل أن يتبعه الآخرون.

### رأس على شكل ماسة



المقصود هنا الرأس الذي يكون على شكل معين (هندسي)، هذا الشخص لا يحتمل الانتظار ولا يحب إضاعة وقته، فإذا كنت راعياً في اكتسابه إلى جانبك، ادخل في الموضوع مباشرة من دون لف أو دوران.

### الجزء الأسفل من الرأس أكبر



لا تضغط على مثل هذا الشخص، وحين التعامل معه، بادره بالخطوة الأولى واعطه الفرصة للتفكير واتخاذ قرار بالخطوة التالية. وكلما تحليت بالهدوء حين التعامل معه، ازدادت فرص الوصول إلى نتائج أفضل.

### الجزء الأعلى من الرأس أكبر



يتمتع هذا الشخص بالقدرة على التفكير الجيد، وبالتالي فمن المستحسن حين التعامل معه تزويده بكل المعلومات المتوافرة والتفاصيل الصغيرة مهمة جداً لمثل هذا الشخص، وإذا رغبت في اكتسابهم إلى جانبك، فما عليك سوى التزام المنطق والعقل.

### ذقن عريضة



إذا كنت ترغب في التحدث إلى صاحب الكلمة الأخيرة والقاطعة في أمر ما، فما عليك سوى التوجه مباشرة إلى صاحب الذقن العريضة، أو إلى صاحب الذقن الأكثر عرضاً بين الموجودين. وفي حال وجود فريقين، فإن وجود صاحب الذقن العريضة إلى جانبك سوف يضمن أن تكون الكلمة الأخيرة لك.

### خطان متوازيان على الجبهة



مثل هذا الشخص إذا بدأ الكلام وهو متفعل، فمن الصعب إسكاته. لا تقلق كثيراً وعلبك أن تتحلى بالصبر في التعامل معه. انتظره حتى يتوقف عن الكلام من تلقاء نفسه. دعه يعرف أنك سمعت وفهمت كل ما قاله.

### خُدود بارزة وفكان كبيران



مثل هذا الشخص معاد في الغالب على تحقيق ما يريد، ومن المهم جداً حين التعامل معه بكل احترام أن تبين له أهمية وجهات نظره وأرائه. وإذا لم تفعل فمن المرجح ألا يعبر كلامك أي اهتمام، وبالتالي فإكتسابه إلى جانبك يضمن لك الفوز.

### الملامح المحافظة



غالباً ما يكون لهذا الشخص فم دقيق وشفتان صغيرتان وعينان عميقتان. مثل هذا الشخص انطوائي وقليل الاختلاط بالآخرين ليس من السهل على الآخرين فهم ما يريد. وعندما يؤمى برأسه أثناء الحديث معه فهذا لا يعني أنه يوافق على ما تقول، بل مجرد إشارة إلى أنه يسمع.

### رأس مثل الإحاسة



هذا الشخص يحب أن يستشار في كل ما يعرض من أمور، وبالتالي يستحسن أن تسأله رأيه في كل شيء لا تخف من كثرة السؤال فهذا الأمر يسعده، كما أن عدم استشارته وسؤاله يجعله يضع الحواجز العاطفية ويثير الحساسيات بينه وبينك.

### الجزء الأوسط من الوجه أكبر



حين التعامل مع هؤلاء يستحسن عدم إضاعة وقتهم في التفاصيل الصغيرة. لكن في الوقت نفسه، يمكن أن تطلعهم على أن الآخرين يحسدونهم أو يغبطونهم على ما هم عليه. لا تخف من استخدام الأفعال والصفات في حديثك معهم فهم يسمعون.

### أنف طويل



غالباً ما يكون صاحب الأنف الطويل، أو صاحب الأنف الأكثر طولاً بين أنوف الآخرين، هو الممسك بالأمور المالية. كذلك فوجود انتفاخ في مقدمة الأنف دليل على أن صاحبه حريص جداً على المال، أو بمعنى أكثر دقة، بخيل.

عندما ارد نبيل ان يتزوج طلب  
من الخاطبة تصور كفوف البنات  
الراغبات للزواج لان صعب ان  
يطلع على صورهم الوجهية  
وأخير وقع اختياره على احد  
الصور ومواصفات اليد كتالي  
١- الابهام طويل يصل الى عقلة  
الاصبع  
٢- السبابة والوسطة والبنصر  
على مستوى واحد  
٣- خط العزلة في كف اليد كان  
طويل جدا  
فَتَحَقَّق مرادة بَقْتَاة أحلامه  
**لكن كيف عرف ذلك وما دلالتة**

اليد ولها ه سمات	حالاتها	و م غ	تفسيرها
١	مهارات اليد		الثلاثة اصابع الوسطى متقاربة في الطول الثلاث اصابع الوسطى مختلفة الطول
٢	الاقدام على المخاطرة		البنصر اطول من السبابة السبابة اطول من البنصر
٣	المشاعر الجياشة		الابهام يصل الى العقلة الاولى للسبابة الابهام لا يصل الى العقلة الاولى للسبابة
٤	الميل الفلسفية		توجد فراغات بين الاصابع لا توجد فراغات بين الاصابع
٥	الميل للعزلة		الخط العلوي براحة اليد قصير الخط السفلي العلوي براحة اليد طويل

لا نقرأ الكف لان بها غيبات





١- تقارب السبابة و الوسطى و البنصر في الطول: (اليد أكثر مهارة و براعة)  
يتميز في الغسيل و تصليح الأشياء و التراكيب مثل الصلصال و الرسم و الحياكة



١- البنصر أطول من السبابة (اقدام مرتفع على المخاطرة):-

يخطر من اجل الآخرين -مغامر- يسرع بالسيارة (يفرز هرمون الادرينالين يحس بنشوة السرعة و ما يعقبه من انفعالات

يستمتع بانقاذ اشخاص اذا حدث حادث  
يسعى لفض العركات اذا حدثت



١-الابهام يصل الى العقلة الأولى للسبابة(مشاعر وعواطف جياشة):-

قوى في انفعالاته و عواطفه -ينجرف بدون تعقل-إذا أحب أحب بقوة-إذا كره كره بقوة  
يثور لاتفه الأسباب-و إذا غضب يغضب فجأة ثم يهدأ(مثل فوران المياه الغازية)  
إذا تعرض للتهديد :يهب أول شخص  
انفعاله قوى و إذا زال المؤثر يهدأ  
أول شخص يفرغ إذا حدث للناس مكروه  
مشاعره تقوده و ليس تفكيره  
قد يبدو عدوانيا نظرا لمشاعره القوية

## الفِراسة... ١٩ :- اليد

قد يلتحم جسديا أو فكريا

\*إذا وصل الابهام للسبابة و كانت الجبهة مربعة او جبهة مائلى من المنتصف (تفكير موضوعى):-  
سيفكر بعقله قبل عوطفه عند اتخاذ القرار

٢-الابهام لا يصل للعقلة الأولى :- (مشاعر و عواطف معتدلة)

يفكر - يتدبر - لا يقحم نفسه في المشاكل- لا يصل للعدوانية- اذا أحب أحب باعتدال- و اذا كره كره باعتدال



١-توجد فراغات بين الأصابع (ميل مرتفع للفلسفة):-

إذا دخل في أي موضوع بحث فيه بشكل عميق

عنده ثروة معرفية و طلاقة في اللسان (مع تواجد خطين أسفل العين) او الشفة العليا ممتلئة

## الفِراسة... ١٩ :- **اليد**

ما يترك شيء الا و بحث فيه

يميل للتدبر و التأمل

ما سبق نابه من رغبة داخلية عنده يرتاح اذا أشبعها

اذا كان في اجتماع :-يتكلم و يشارك ما يترك الاجتماع الا وقد ترك بصمة بخلاف الآخر تجده ساكت طوال الاجتماع

-قد يدخل في جدال فلسفى بيزنطى ميتافيزيقى ما يقدر و لا يؤخر (الجلسة تصبح بلا فائدة)

٢-لا توجد فراغات بين الأصابع(ميل منخفض للفلسفة):-

خير الكلام ما قل و دل-انسان واقعى

حكم دراسة الفلسفة



الخاتم في الإبهام (الأنا):-المرأة تحب المجاملات

الخاتم في السبابة(العناد):-المرأة عنيدة

الخاتم في الوسطى(الثقة بالنفس):-

الخاتم في الخنصر(الطموح):-

اذا لبست في كلا الخنصرين:-تتمنى الزواج

اذا لبست في كلا الخنصرين مع السبابتين:-تتمنى زوج و تسيطر عليه

اذا كان السبابة و الوسطى و البنصر على خط واحد:-الشخص يميل للأعمال اليدوية

اذا وصل الإبهام لأول عقلة :-عواطفه جياشة

البنصر أطول من السبابة:-يميل للمخاطرة

حك الإبهام و الوسطى:-الحيرة و التردد





١- الخط العلوى لا يصل للأعلى:-

كل أسبوع يحتاج الى ان ينزوى وحيدا

٢- الخط العلوى يصل للأعلى:-

يتضايق اذا جلس بمفرده

حكم دراسة الفلسفة

ما حكم دراسة الفلسفة علما أننا ندرسها إجباريا في الجزائر ؟

الحمد لله

أولاً:

ينبغي التعريف بالفلسفة ، وأهم مبادئها قبل بيان حكم تعلمها ؛ لأن الحكم على الشيء فرع عن تصوره. قال الغزالي في الإحياء (٢٢/١) : " وأما الفلسفة فليست علما برأسها بل هي أربعة أجزاء: أحدها : الهندسة والحساب ، وهما مباحان كما سبق ، ولا يُمنع عنهما إلا من يخاف عليه أن يتجاوز بهما إلى علوم مذمومة ، فإن أكثر الممارسين لهما قد خرجوا منهما إلى البدع ، فيصان الضعيف عنهما.

الثاني : المنطق ، وهو بحث عن وجه الدليل وشروطه ووجه الحد وشروطه وهما داخلان في علم الكلام. الثالث : الإلهيات وهو بحث عن ذات الله سبحانه وتعالى وصفاته ، وهو داخل في الكلام أيضا ، والفلاسفة لم ينفردوا فيها بنمط آخر من العلم ، بل انفردوا بمذاهب بعضها كفر وبعضها بدعة.

الرابع : الطبيعيات ، وبعضها مخالف للشرع والدين والحق ، فهو جهل وليس بعلم حتى نوره في أقسام العلوم . وبعضها بحث عن صفات الأجسام وخواصها وكيفية استحالتها وتغيرها ، وهو شبيه بنظر الأطباء إلا أن الطبيب ينظر في بدن الإنسان على الخصوص من حيث يمرض ويصح ، وهم ينظرون في جميع الأجسام من حيث تتغير وتتحرك ولكن للطب فضل عليه وهو أنه محتاج إليه . وأما علومهم في الطبيعيات فلا حاجة إليها " انتهى مختصرا.

وجاء في "الموسوعة الميسرة في الأديان والمذاهب المعاصرة" (١١١٨/٢ - ١١٢١) :

"الفلسفة: كلمة يونانية مركبة من كلمتين "فيلا" بمعنى الإيثار وجعلها فيثاغورس بمعنى محبة ، و"سوفيا" ومعناها الحكمة. والفيلسوف مشتق من الفلسفة بمعنى "مؤثر الحكمة" إلا أن المصطلح تطور وأصبح يعني الحكمة.

ومن ثم أصبح يطلق على الفيلسوف الحكيم . وقد أطلقت الفلسفة قديماً على دراسة المبادئ الأولى ، وتفسير المعرفة عقلياً ، وكانت الغاية منها عند أصحابها البحث عن الحقيقة . والفلسفة عند أنصارها كما يعرفها د. توفيق الطويل هي "النظر العقلي المتحرر من كل قيد وسلطة تفرض عليه من الخارج ، وقدرته على مسaire منطقته إلى أقصى أحاده، وإذاعة آرائه بالغاً ما بلغ وجه التباين بينها وبين أوضاع العرف ، وعقائد الدين ، ومقتضيات التقاليد ، من غير أن تتصدى لمقاومتها أو التنكيل بها سلطة ما " . والفيلسوف عند أرسطو أعلى درجة من النبي؛ لأنه النبي يدرك عن طريق المخيلة ، بينما الفيلسوف يدرك عن طريق العقل والتأمل. والمخيلة عندهم درجة أدنى من التأمل ، وقد تابع الفارابي أرسطو في جعل الفيلسوف فوق النبي.

الفلسفة بهذا التعريف تصادم الحكمة التي تعني في المصطلح الإسلامي السنة كما هو تعريف أكثر المحدثين والفقهاء ، وبمعنى القضاء والعلم والإتقان ، مع ضبط الأخلاق والتحكم في أهواء النفس وكفها عن المحارم .

## الفراسة... ١٩ :- البد

والحكيم من يتصف بهذه الصفات ، ولذلك فهي بهذا المعنى الفلسفي من أخطر الطواغيت وأشدّها شراسة في محاربة الإيمان والأديان مستخدمة المنطق الذي يسهل تلبيسها على الناس باسم العقل والتأويل والمجاز الذي يحرف به النصوص.

يقول الإمام الشافعي : "ما جهل الناس واختلفوا إلا بتركهم مصطلح العرب وأخذهم بمصطلح أرسطو طاليس". وعلى الرغم من وجود الفلسفات في الحضارات المصرية والهندية والفارسية القديمة، لكنها اشتهرت في بلاد اليونان بل وأصبحت مقترنة بها ، وما ذلك إلا لاهتمام فلاسفة اليونان بنقلها من تراث الشعوب الوثنية وبقايا الديانات السماوية مستفيدين من صحف إبراهيم وموسى عليهما السلام بعد انتصار اليونانيين على العبرانيين بعد السبي البابلي، وبما استفادوه من دين لقمان الحكيم ، فجاءت خليطاً من نزعات التأليه وإثبات ربوبية الخالق جل وعلا ، مشوبة بالوثنية ، وعلى ذلك فإن الفلسفة اليونانية إحياء أكثر منها اختراعاً... ويلخص ابن أبي العز شارح الطحاوية مذهب الفلاسفة في خمسة أصول للدين عندهم فيما يلي:

أن الله سبحانه وتعالى موجود لا حقيقة له ولا ماهية ، ولا يعلم الجزئيات بأعيانها ولكنه يعلمها إجمالاً ، وبالتالي أنكروا خلق أفعال عباده . كما ولا يؤمنون بكتبه حيث إن الله عندهم لا يتكلم ولا يكلم ، وأن القرآن فيض فاض من العقل الفعال على قلب بشر زكي النفس طاهر ، تعالى الله عن وصفهم علواً كبيراً ، ليست ذوات منفصلة تصعد وتنزل وتذهب ؛ إنما هي عندهم أمور ذهنية لا وجود لها في الأعيان . والفلاسفة أشد الناس إنكاراً لليوم الآخر وأحداثه ، وما الجنة والنار عندهم إلا أمثال مضروبة لتفهيم العوام ولا حقيقة لها في الخارج ولا زالت للفلسفة اليونانية روافد في كافة الفلسفات والدعوات الغربية القديمة والحديثة، بل وتأثرت بها معظم الفرق الإسلامية الكلامية، ولم يظهر مصطلح الفلسفة الإسلامية كمنهج علمي يدرس ضمن مناهج العلوم الشرعية إلا على يد الشيخ مصطفى عبد الرزاق - شيخ الأزهر - كردة فعل للهجوم الغربي على الإسلام بحجة أنه يخلو من الفلسفة. والحق أن الفلسفة جسم غريب داخل كيان الإسلام، فليس في الإسلام فلسفة ، ولا بين المسلمين فلاسفة بهذا المعنى المنحرف، وإنما في الإسلام علم محقق وعلماء محققون، ومن أشهر الفلاسفة المنتسبين للإسلام: الكندي، الفارابي، ابن سينا، وابن رشد " انتهى باختصار.

ثانياً:

صرح جهور الفقهاء بتحريم تعلم الفلسفة ، ومن كلامهم في ذلك:

1- قال ابن نجيم (حنفي) في "الأشباه والنظائر" : " تعلم العلم يكون فرض عين ، وهو بقدر ما يحتاج إليه لدينه . وفرض كفاية ، وهو ما زاد عليه لنفع غيره . ومندوبا ، وهو التبحر في الفقه وعلم القلب . وحراما ، وهو علم الفلسفة والشعبذة والتنجيم والرمل وعلم الطبيعيين والسحر " انتهى من "الأشباه والنظائر مع شرحها: غمز عيون البصائر للحموي" (١٢٥/٤).

2- وقال الدردير (مالكي) في "الشرح الكبير" في بيان العلم الذي هو فرض كفاية: " : ( كالقيام بعلوم الشرع ) غير العيني ، وهي الفقه والتفسير والحديث والعقائد ، وما توقفت عليه من نحو وتصريف ومعان وبيان وحساب وأصول ، لا فلسفة ، وهيئة ، ولا منطق على الأصح."

قال الدسوقي في حاشيته (١٧٤/٢) : " ( قوله : على الأصح ) فقد نهى عن قراءته الباجي وابن العربي وعياض ، خلافاً لمن قال بوجوب تعلمه لتوقف العقائد عليه وتوقف إقامة الدين عليها . ورد ذلك الغزالي بأنه ليس عند المتكلم من عقائد الدين إلا العقيدة التي يشارك فيها العوام وإنما يتميز عنهم بصفة المجادلة " انتهى.

## الفِراسة... ١٩ :- البد

- 3- وقال زكريا الانصاري (شافعي) في "أسنى المطالب" (١٨٢/٤) : " ( وأما علم ) أي تعلم علم ( الفلسفة والشعبذة والتنجيم والرمل وعلم الطبائعيين و السحر فحرام ) " انتهى.
- 4- وقال البهوتي (حنبلي) في "كشاف القناع" (٣٤/٣) : " وعكس العلوم الشرعية علوم محرمة أو مكروهة ، فالمحرمة كعلم الكلام ) إذا تكلم فيه بالمعقول المحض ، أو المخالف للمنقول الصريح . فإن تكلم فيه بالنقل فقط ، أو بالنقل والعقل الموافق له ، فهو أصل الدين وطريقة أهل السنة ، وهذا معنى كلام الشيخ تقي الدين ، وفي حاشيته : ما فيه كفاية في ذلك . ( و ) كعلم ( الفلسفة والشعبذة والتنجيم ، والضرب بالرمل والشعر ، وبالحصى ، و ) كعلم ( الكيمياء ، وعلوم الطبائعيين ) " انتهى.
- وينبغي أن يستثنى من التحريم دراستها لأهل الاختصاص ؛ لبيان ما فيها من الانحراف ، والرد على ما تثيره من الباطل.

ثالثاً:

إذا كانت دراسة الفلسفة إلزامية ، فينبغي أن تحذر من اعتقاد شيء من باطلها ، أو الافتتان برجالاتها ، وأن تجدّ في طلب العلم الشرعي ، لا سيما ما يتصل بعلم العقيدة ، حتى يكون لديك حصانة ومنعة من الشبهات. نسأل الله لك التوفيق والسداد.

## الفِراسة... ٢٠ :- الجسم بالكامل







١- جذع طويل و أرجل قصيرة: (يفضل الوقوف و الحركة):-

لا يحب الجلوس -محب للأعمال التي بها حركة-يمشي باتزان-اذا جلس لفترة طويلة يتضايق  
يكره الجلوس أمام الكمبيوتر و يكره الوظائف المكتبية  
أغلب العدائين من قصار القامة-طويل القامة من السهل أن يقع  
يفضل استخدام المواصلات  
أرجله أكثر متانة و قوة

٢- جذع قصير و أرجل طويلة : (يفضل الجلوس):-

يفضل الأعمال المكتبية و الإدارية  
عادة ما يتميزون بقوة إدارية و حب لقيادة الآخرين(قد يمتلك أنف محدبة)و الذقن مربع و الفك عريض  
المشي غير متزن  
يتحرك في الملعب للضرورة اذا وصلت الكرة يتحرك ليدخل الهدف



١- البنية الجسمية الضعيفة ذات العضلات اللينة:- (أكثر استجابة لما يحدث حوله):-

ملاحظه دقيقة

حساس جدا من الناحية العاطفية مثل **ذو الشعر الناعم** و مثل **من عنده المسافة بين الانف و الفم صغيرة** جسمه ضعيف لذلك ما يتحمل بعض الأعمال التي يكون فيها شدة و عنف و قوة مشاعره تتأثر بسهولة..يبكى بسرعة عرضة للأمراض مرن يتكيف مع الوضع المحيط ليس عنده الحزم و الشدة

## الفِراسة... ٢٠ :- **الجسم بالكامل**

ما يستخدم أسلوب المواجهة لضعف البنية و هزاله الشديد عند بعض الأشخاص  
٢-البنية الجسمية الصلبة ذات العضلات القوية:- (أقل استجابة لما يحدث حوله):-

جسده قوى

أي عراك أو الوقوف في طابور ما يتاثر جسده بخلاف الأول  
قد يكون فيه فظاظة و تعامل سيء تجاه الآخرين (مثل السمين)

متحجر المشاعر أحيانا

يحترم الأقوياء مثله و يقدرهم

من الصعب أن تعرف ما يدور في رأسه (لانه اقل استجابة لما حوله ) و لا يتكلم

ما يحتاج الى ان يبيح بسره الى فلان او علان

يحب التحدى و المواجهات

يحب اثبات حقه بالقوة

نواحيه الجسدية تغلب على نواحيه الفكرية